



Café de la comm'



SAVOIR EXPLIQUER
SIMPLEMENT SON
ACTIVITÉ

Au programme

LA QUESTION SIMPLE QUI BLOQUE TOUT LE MONDE



LE SYMPTOME DE L'EXPLICATION QUI NE FONCTIONNE PAS



LA SOLUTION EN 3 BRIQUES



MISE EN PRATIQUE



LES FONDATIONS DE VOTRE COMMUNICATION



CONCLUSION ET RESSOURCES COMPLÉMENTAIRES



QUESTIONS / RÉPONSES

La question simple qui bloque tout le monde : « Et vous, vous faites quoi ? »

Expliquer son activité n'est pas un exercice commercial.

Ce n'est pas "se vendre".

C'est permettre à une personne extérieure de comprendre rapidement :

- Ce que tu fais,
- Si elle est concernée,
- Et pourquoi ça peut lui être utile.

Si l'une de ces trois informations manque, la compréhension ne se fait pas.

Et si la compréhension ne se fait pas, la communication ne peut pas fonctionner.

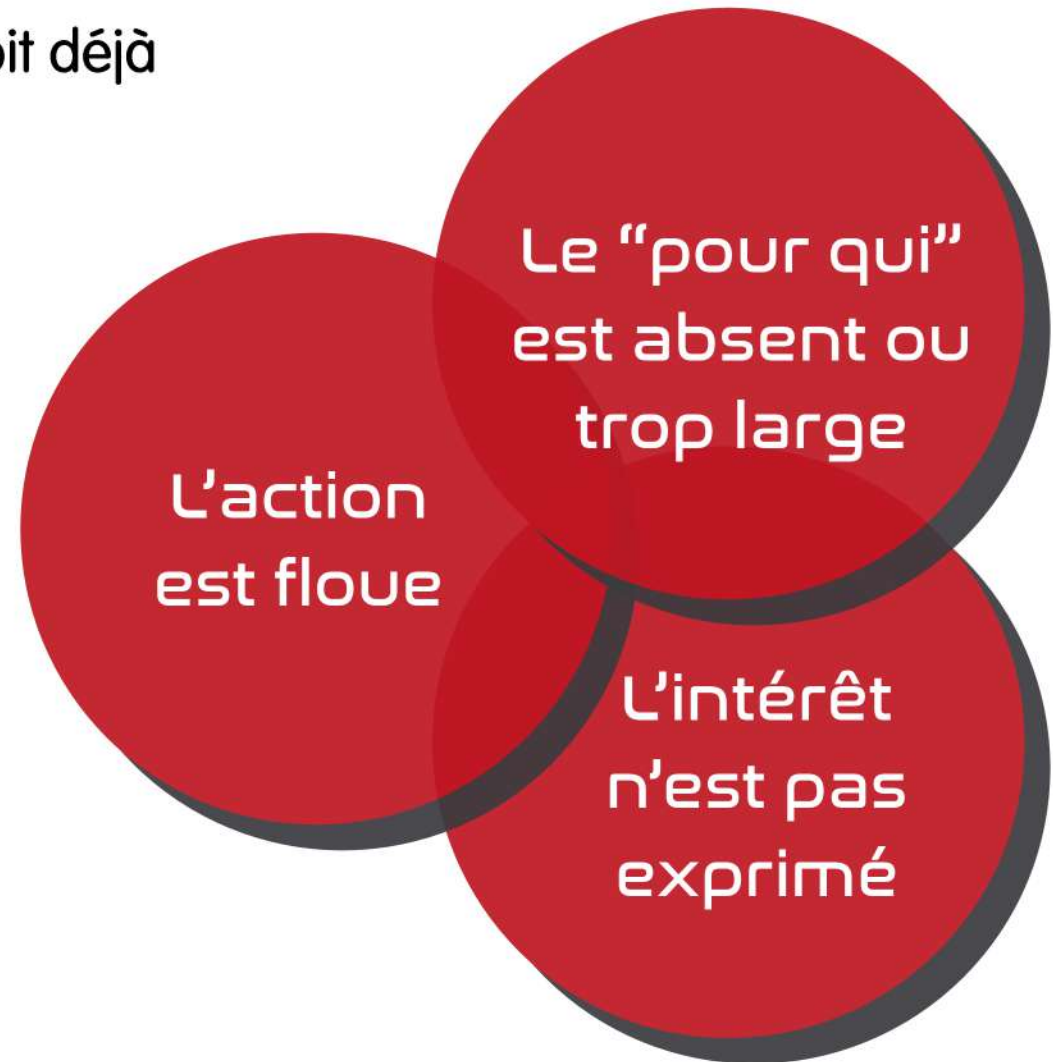


Les symptômes d'une explication qui ne fonctionne pas

Pour être comprise, la réponse doit déjà contenir trois choses :

- Ce que tu fais,
- Pour qui c'est utile,
- Et ce que ça change.

Or, très souvent :



La solution : expliquer son activité en trois briques claires et indissociables

Une explication compréhensible repose toujours sur ces trois éléments.

CE QUE JE FAIS

(L'action principale)

POUR QUI C'EST UTILE

(Les situations concernées)

POURQUOI ÇA COMPTE

(L'intérêt concret)



Brique 1 : Ce que je fais (L'action principale)



Il ne s'agit pas de raconter son parcours ni de détailler toutes ses prestations. Il s'agit de **nommer l'action principale que l'on réalise**, avec des mots simples et une formulation claire qui :

- Contient un verbe d'action.
- Décrit quelque chose de concret.
- Peut être comprise par quelqu'un qui ne connaît pas le métier.

Exemples :

- "Je fabrique des meubles sur mesure."
- "Je répare et j'entretiens des vélos."
- "Je crée des sites internet simples."

Question de vérification :

Si quelqu'un ne connaît pas ton métier, comprend-il ce que tu fais ?

Brique 2 : Pour qui c'est utile (Les situations et personnes concernées)

Le "pour qui" ne désigne pas que les personas. Il désigne des situations dans lesquelles ton activité devient utile à ta cible !

C'est ce qui permet à l'autre de se dire :

"Ah oui, là, ça me concerne et ça pourrait bien résoudre mon problème !"

Formulation suggérée :

- quand...
- dans le cas où...
- lorsque...
- si tu es dans cette situation...

Exemples :

- "...quand ton vélo ne fonctionne plus correctement."
- "...quand tu aménages un espace et que tu veux du sur-mesure durable."

Question de vérification :

Dans quels cas précis fait-on appel à moi ?



Le piège du "Pour qui" : « C'est pour tout le monde. »



Beaucoup d'entrepreneurs répondent :

« **C'est pour tout le monde.** »

Ce n'est pas faux dans l'absolu.

Mais ce n'est pas une information compréhensible.

Dire "pour tout le monde" ne permet pas à la personne en face de savoir :

- **si elle est concernée maintenant,**
- **dans quelle situation on fait appel à toi,**
- **pourquoi elle devrait écouter la suite.**



POUR UNE SITUATION PRÉCISE

**Clarifier le pour qui, ce n'est pas exclure.
C'est permettre à l'autre de se situer.**

Brique 3 : Pourquoi ça compte (L'intérêt concret)



Une fois que la personne sait ce que tu fais et dans quels cas c'est utile, elle doit pouvoir **comprendre ce que ça change concrètement pour elle précisément, en gros, en quoi ça résout son problème.**

Il ne s'agit pas d'une promesse marketing, mais d'un **effet réel : ce que ton activité permet, facilite ou améliore.**

Exemples

- "...pour rouler en sécurité et prolonger la durée de vie du vélo."
- "...pour avoir un espace fonctionnel et durable."
- "...pour être compris et donner envie d'être contacté."

Question de vérification :

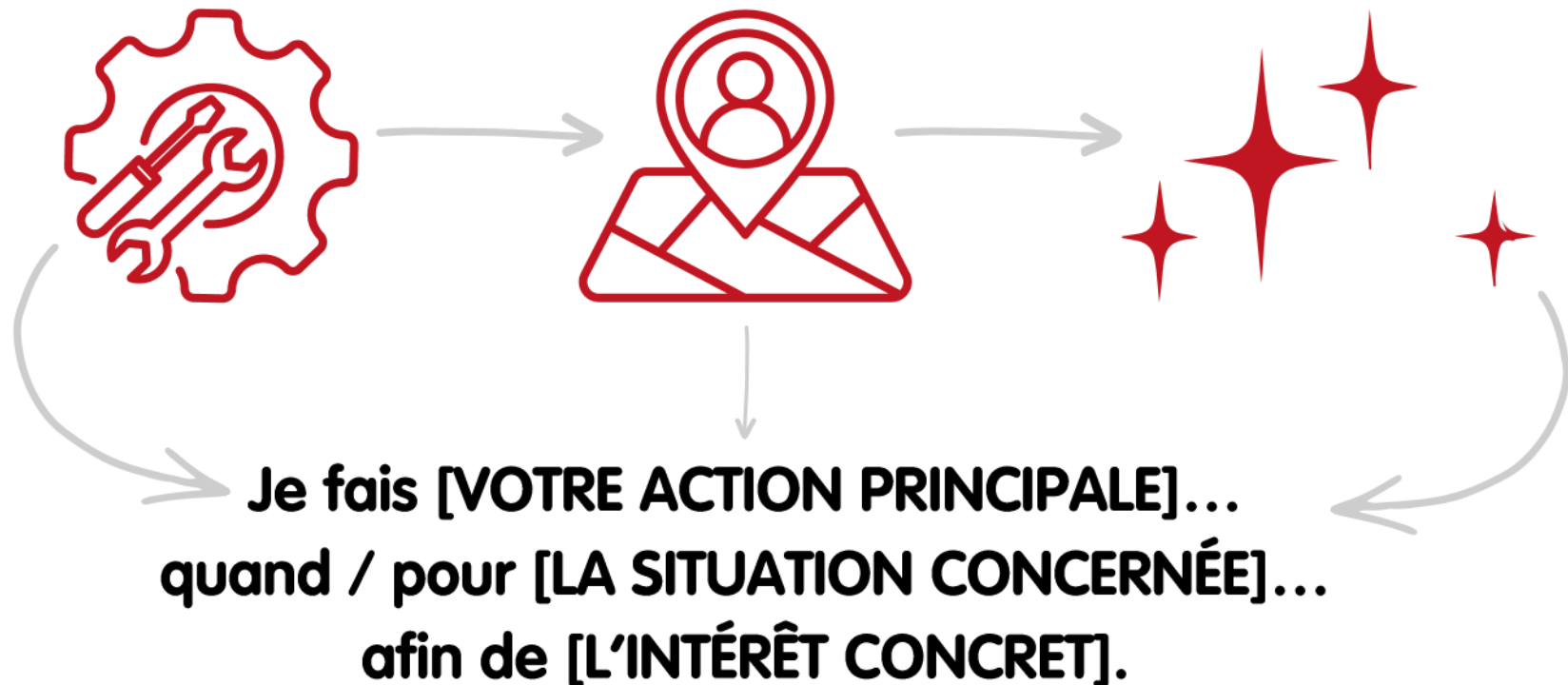
Est-ce que l'intérêt de mon produit / service est clair sans que j'aie besoin d'en dire plus ?

Mise en pratique 1 : La phrase complète

Formule une phrase simple qui intègre les trois briques.

Cette phrase doit permettre de :

- Comprendre ce que tu fais.
- Savoir qui est concerné.
- Percevoir l'intérêt concret de ton produit ou service.



Mise en pratique 1 : La phrase complète

La formule en action : un exemple concret

Je répare et j'entretiens des vélos...

(Ce que je fais)

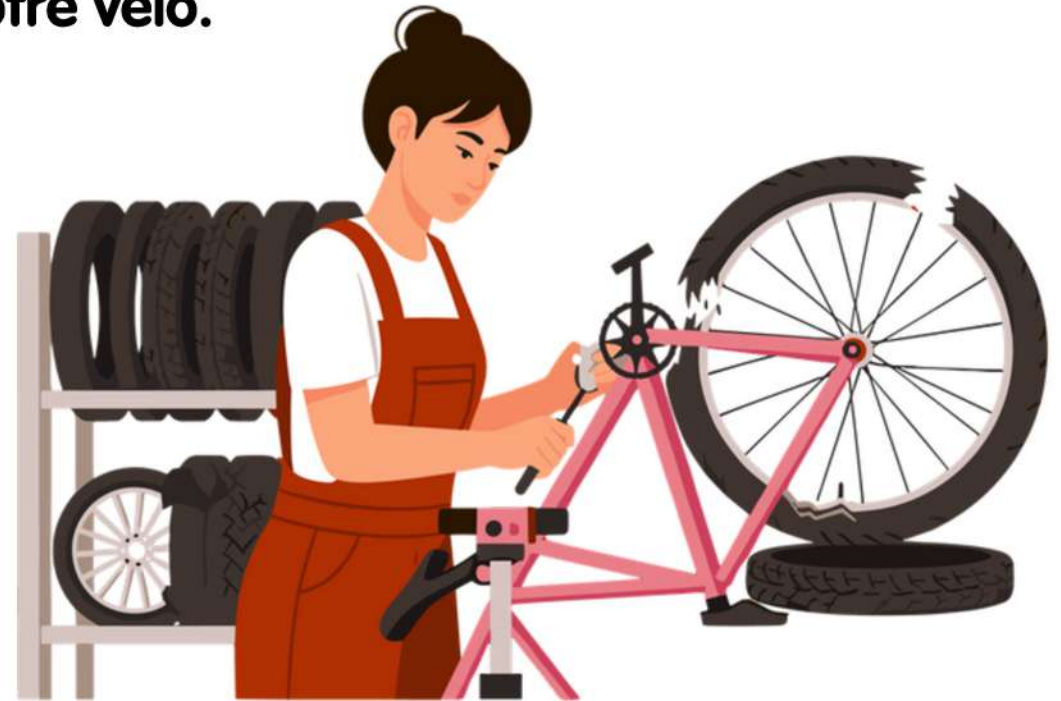
...quand ils ne fonctionnent plus correctement

ou pour une révision annuelle...

(Les situations concernées)

**...afin de vous permettre de rouler en sécurité
et de prolonger la durée de vie de votre vélo.**

(L'intérêt concret)



Mise en pratique 2 : Les trois mots repères

Pour tester la clarté et la mémorisation :

Si quelqu'un devait retenir seulement trois mots pour comprendre ton activité, quels seraient-ils ?

Ces mots doivent aider à comprendre :

- L'action
- La situation concernée
- L'intérêt

VÉLOS – SÉCURITÉ – DURABILITÉ

Test final :

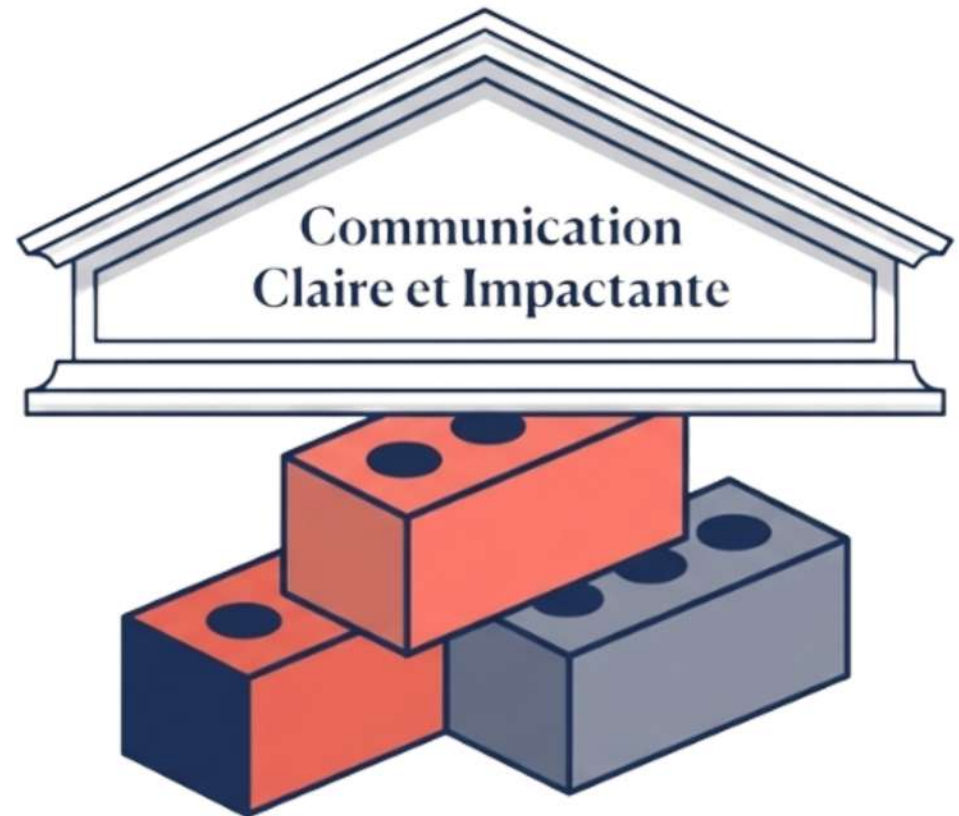
Avec ces trois mots, quelqu'un peut-il savoir s'il est concerné par ton activité ?



Les fondations de votre communication

Si vous réalisez cet exercice à l'issue de ce Café, vous aurez :

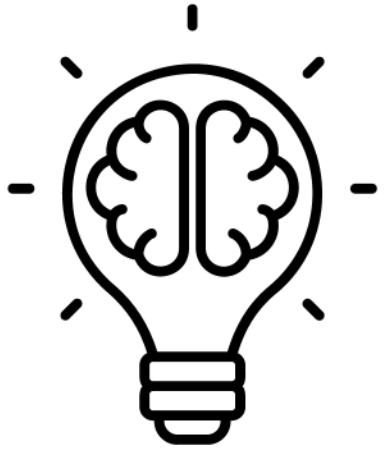
- Une **explication claire** de ce que vous faites.
- Une manière précise d'indiquer **dans quels cas votre activité est utile**.
- Une formulation qui permet aux **bonnes personnes** de se reconnaître.
- **Une base solide** pour tous vos supports de communication.



L'idée à retenir

**Expliquer clairement son activité,
c'est permettre aux bonnes personnes
de comprendre quand et pourquoi
elles ont besoin de vous.**

Conclusion et ressources complémentaires



Comme tu l'as vu, les Cafés de la Comm' passent très vite !
Je te propose donc de regarder les ressources complémentaires que je met à ta disposition :

- Une phrase pour être compris-e : le socle invisible de toute communication efficace
- FICHE EXERCICE - Clarifier et tester l'explication de son activité
- CHECKLIST - Suis-je clair quand j'explique mon activité ?
- La FAQ



On se retrouve en février !

Des envies particulières pour les prochains cafés de la comm' ?

Merci de prendre quelques minutes pour remplir notre questionnaire de satisfaction ! (<https://tally.so/r/yP46DX>)

**Besoin d'aide pour
aller plus loin?
Prend contact avec
l'équipe de La Station !**

Marianne Pierre
marianne@espace-station.fr

